



Le statut du commercial de l'agence immobilière

VRP - Salarié non VRP - Agent Commercial ou société de Portage

Formation juridique

N° A15

Intervenant

Un consultant Avocat à la cour

Effectif Maximum

15 participants

Pré-requis

Aucun

Public visé

Agents immobiliers.
Comptables

Durée

Une journée (7 heures)
9h00 -13h00 et 14h00 -17h00

Tarif

500,00€ HT par participant –TVA 19,60%

Lieux et Dates

- **Paris**, le 16 décembre 2011

Points forts

Face à face pédagogique entre le formateur et les stagiaires.
Alternance d'exposés théoriques / exemples pratiques.
Le formateur est un juriste en droit du travail. Il a une approche pratique des textes de lois.
Il intervient depuis quelques années en formation continue avec une approche pédagogique plébiscitée par les stagiaires.
Un document sera remis à chacun des participants.

Inscriptions

04 91 07 02 52

ou sur notre site internet pré-inscription en ligne :

www.sirius-formation.fr

● Objectif

Permettre au stagiaire l'analyse et la compréhension des différents statuts des commerciaux en agences immobilières au regard de la réglementation actuelle et des dernières jurisprudences afin de faire le meilleur choix en fonction de sa société et éviter les contentieux.

● Programme

Introduction

- **La Loi Hoguet du 10 juillet 1970 et ses modifications récentes** (ordonnance du 1^{er} juillet 2004, le décret du 21 Octobre 2005, la Loi ENL du 13 juillet 2006).

- **La réglementation des conditions d'exercice de la profession – Qui doit détenir la carte professionnelle- Le préalable de tout statut – La carte d'agent immobilier au regard de la Loi Hoguet réactualisée.**

Le statut du VRP et du salarié non VRP au regard de la convention collective de l'immobilier réactualisé au 1^{er} janvier 2007 et de l'article L.751-I du code du travail

- **Conditions à remplir**

- **La rédaction du contrat**

- **Les conditions du contrat d'exécution du contrat**

- **Les éléments du salaire et les frais professionnels**

- **La cessation d'activité – La démission – La retraite – Le licenciement et les indemnités spéciales dues au VRP**

Le statut d'agent commercial et la loi du 25 juin 1991

- **Définition et statut des agents commerciaux** : La Loi du 25 juin 1991, l'arrêt de la cour de Cassation du 7 juillet 2004 et la loi ENL du 13 juillet 2006.

- **Les conditions d'application du statut d'exécution du contrat – La transmission du contrat – La fin du contrat**

- **Le statut social et fiscal de l'agent commercial ; le statut de l'auto entrepreneur** (Loi du 4 août 2008)

La requalification du contrat d'agent commercial en statut salarié au regard de la loi du 1^{er} août 2003

- **Quelles sont les conditions requises pour cette requalification ?**

- **Quelles sont les conséquences fiscales et judiciaires ?**

- **Quel est l'avenir du statut d'agent commercial en agence immobilière ?**

Le portage salarial : un autre mode d'exercice de la profession

- **Approche sociologique et juridique**

- **Le portage salarial au regard du droit positif** (une condamnation de principe du système : la décision du tribunal Correctionnel de Grenoble- Une nécessaire adaptation de notre droit).

- **Les problèmes d'adaptation du portage salarial à la profession des agents immobiliers : Les problèmes majeurs : qui sera le détenteur de la carte professionnelle ? Qui devra assumer les garanties financières ?**

- **Le nouveau cadre juridique : la Loi du 2 août 2005 sur le travail à temps partagé et la loi du 25 juin 2008.**

Sirius Formation Sarl

Impasse des rampins BP 73 13718 Allauch Cedex- Tél. : 04 91 07 02 52 - Fax : 04 72 25 73 23 - Email : contact@sirius-formation.fr Web : www.sirius-formation.fr
S.A.R.L. au capital de 7 700 Euros - RCS Marseille : B 440 230 993 - Siret : 440 230 993 00022 - Code APE : 85.59A n°déclaration d'activité: 93131064213